



Mit Emotionen gewinnen

Rhetorik mit Gefühl

ZIELE & NUTZEN

Was bringt Menschen zum Handeln? Nun, es sind nicht die sorgsam vorbereiteten Zahlen und Fakten. Es ist vielmehr der glaubhafte und stimmige Auftritt des Menschen, der mit Haut und Haar für eine Sache eintritt. Ihr persönliches Auftreten und Ihre Fähigkeit, Gefühle auszudrücken und damit die Gefühle anderer zu erreichen, sorgen dafür, andere zu bewegen. Entscheidend für Ihren Erfolg ist also, dass Sie es schaffen, mit Körper und Stimme, sowie mit emotionaler Argumentation Ihre Inhalte glaubwürdig zu transportieren. Hier erleben Sie, wie Sie Sympathie aufbauen und eine Verbindung zum Gegenüber herstellen, auch online. Sie erhalten Feedback zu Ihrer Wirkung, um Ihre Gegenüber künftig noch mehr zu gewinnen.

METHODEN

Impulse durch die Trainerin, praktische Übungen, Videofeedback, Einzel-Partner- und Gruppenarbeit, Transfer.

IHRE EXPERTIN



Anja Oser, Geschäftsführerin
[PARLA GmbH & Co. KG](#)

→ Nähere Informationen zu unseren Experten finden Sie auf unserer Webseite unter dem Menüpunkt [„Über uns“](#).



INHALTE

- Stimmig auftreten und glaubwürdig wirken – Der Faktor Vertrauen
- Der Gefühlsindikator Mimik – Die Sympathiebrücke Lächeln und mehr
- Begeisterung entfachen – Wie Sie Ihr inneres Feuer nach außen bringen
- Spannung aufbauen – Wie Sie Ihre Präsenz steigern
- Embodiment – wie Sie über Ihren Körper Ihr Fühlen und Denken beeinflussen können
- Mit Ausdruck be-eindrucken – Variation bewegt und Betonung fokussiert
- Warm-up für die Stimme: Körper-Atem-Stimmübungen, um Ihre Resonanz zu multiplizieren
- Wie schaffe ich es, mein Gegenüber wirklich anzusprechen und zu bewegen?
- Bedürfnisorientierte Argumentation – Ihr Gegenüber abholen
- Worte wie Klebstoff – Mit Geschichten fesseln

TERMIN:

DATUM: 26. April 2024
ORT: PARLA Heidelberg
DAUER: 1 Tag, 9-17 Uhr
TN-ZAHL: max. 8 Teilnehmende
INVESTITION: 890 EUR zzgl. MwSt.
ZIELGRUPPE: offen

Anmelden 